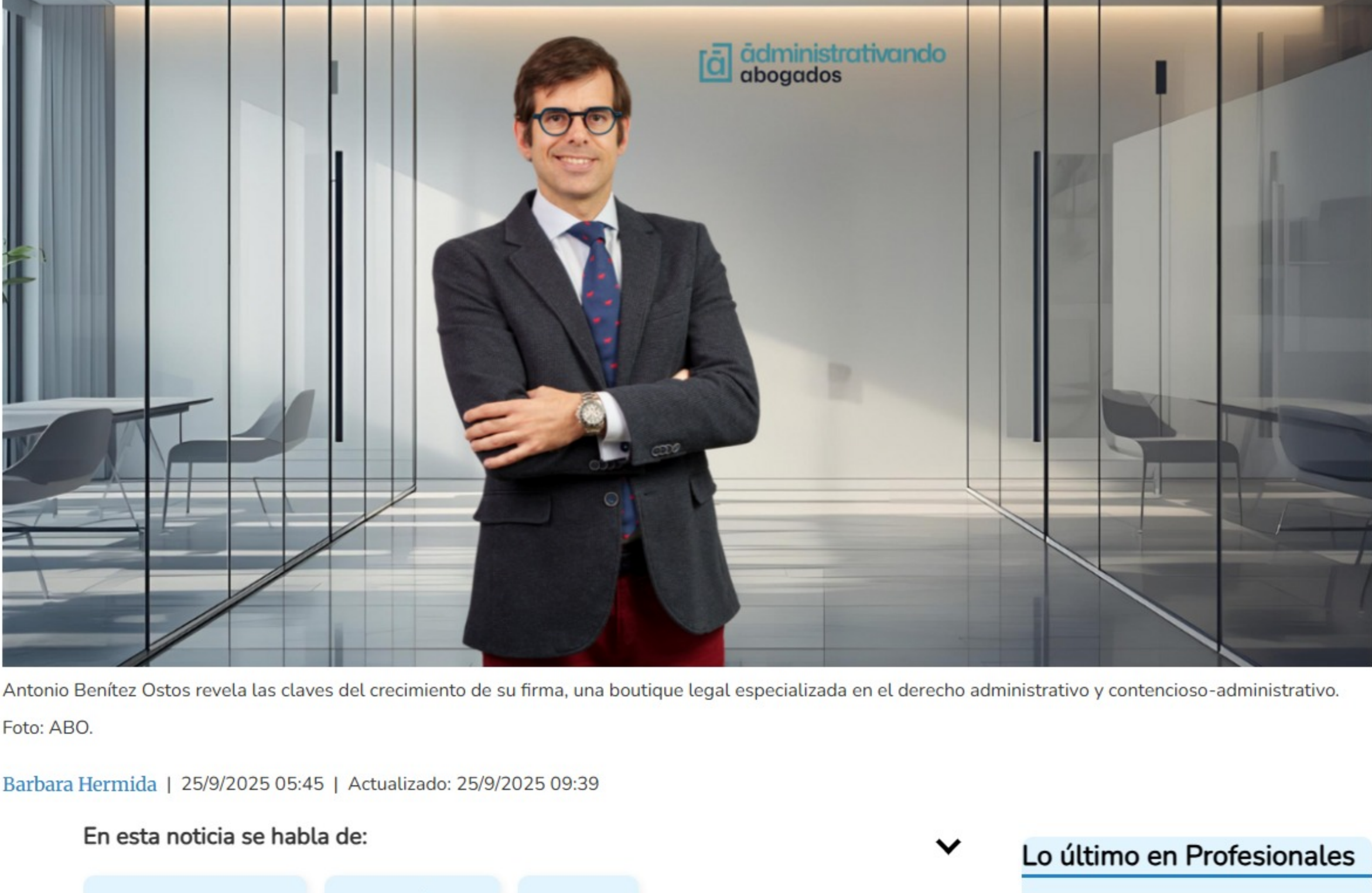


Antonio Benítez Ostos, socio-director de Administrativando Abogados: «como boutique, competimos con gigantes de la abogacía»



Antonio Benítez Ostos revela las claves del crecimiento de su firma, una boutique legal especializada en el derecho administrativo y contencioso-administrativo. Foto: ABO.

Barbara Hermida | 25/9/2025 05:45 | Actualizado: 25/9/2025 09:39

En esta noticia se habla de:

[Administrativando Abogados](#)[Antonio Benítez Ostos](#)[boutique legal](#)

“Los mejores perfumes se venden en frasco pequeño”. Con esta metáfora, **Antonio Benítez Ostos**, socio-director de **Administrativando Abogados**, explica la esencia de lo que significa ser una *boutique legal*. Frente al modelo de los grandes despachos generalistas, su firma ha apostado desde el inicio por la **hiperespecialización en Derecho Administrativo y Contencioso-Administrativo**, lo que le ha permitido situarse entre las referencias del sector.

La proximidad con el cliente, la flexibilidad en la forma de trabajar y la capacidad de abordar asuntos de gran alcance mediático, político y económico han convertido a Administrativando en un actor destacado en el panorama jurídico español, con la mirada puesta ahora en su proyección internacional.

¿Qué es una boutique legal?

Me gusta alinearlos con la idea de que “los mejores perfumes se venden en frasco pequeño”.

Administrativando Abogados, fue de los primeros en España en acuñar, en el ámbito jurídico, el término “boutique” que, como es sabido, proviene del francés y significa “tienda de productos selectos”.

En nuestro caso, define nuestra esencia: concentración máxima en una especialidad muy concreta (en nuestro caso, **Derecho Administrativo y Contencioso – Administrativo**), lo que nos convierte en hiperespecialistas en la materia, con un trato muy directo y cercano al cliente, contando con un equipo de primer nivel que defiende asuntos de máximo alcance mediático, social, político y económico en nuestro país y a nivel internacional.

Exclusividad en el servicio, en el trato y en la tipología de clientes/asuntos, podría resumir lo que para nosotros representa una boutique en los términos en la que nosotros la llevamos a cabo.

¿Cómo se convirtió Administrativando Abogados en una referencia en este campo?

Centrando el foco en un nicho muy concreto del mercado, con un modelo de negocio absolutamente disruptivo e innovador, con profesionales en la materia muy cualificados que lideran procedimientos de muchísima envergadura y gracias a los principales medios de comunicación, tanto de televisión como de radio y diarios nacionales que cuentan a diario con nosotros ya sea para interesarse por los asuntos que llevamos como para conocer nuestra opinión técnica en noticias de máxima actualidad.

Todo ello, acompañado de altísimas dosis de esfuerzo, perseverancia y dedicación.

¿Cuál es la diferencia con un despacho “tradicional”?

El modelo de negocio que, en nuestro caso, es completamente diferente. Los despachos tradicionales suelen ser multidisciplinarios, es decir generalistas, nosotros nos centramos en un nicho de mercado muy concreto. Lo tradicional tiende a la necesidad del presencialismo y al mercado principalmente en aquellas zonas donde tienen oficinas, mientras que nuestro radio de acción es mundial sin que las fronteras ni los territorios supongan el más mínimo obstáculo.

Los despachos tradicionales y grandes estructuras, apuestan en gran medida por el crecimiento inorgánico (fichajes con carteras de clientes), en nuestro caso, el posicionamiento es exclusivamente orgánico, es decir, la atracción de clientes por la fuerte potencia y presencia de nuestra marca.

La forma de trabajar difiere por completo: mientras nuestro equipo no tiene un horario fijo, dispone de plena autonomía y no importa su ubicación geográfica, en los despachos tradicionales no suele existir dicha flexibilidad.

Igualmente, mientras lo tradicional, en muchas ocasiones tiene cierto recelo a las nuevas tecnologías, éstas últimas forman parte de nuestra idiosincrasia, contando además con una comunicación interna y externa sólida e interviniendo de forma constante en los principales medios de comunicación.

Asimismo, en una estructura boutique las decisiones logísticas del despacho se suelen adoptar y ejecutar de forma ágil, mientras que en los despachos de mayor tamaño, este tipo de procesos suele ralentizarse mucho más.

«Los despachos tradicionales y grandes estructuras, apuestan en gran medida por el crecimiento inorgánico (fichajes con carteras de clientes), en nuestro caso, el posicionamiento es exclusivamente orgánico, es decir, la atracción de clientes por la fuerte potencia y presencia de nuestra marca».

¿Cómo cambia la relación con los clientes en una boutique legal frente a un despacho grande?

En una boutique el trato con el cliente es mucho más cercano y directo. Es habitual incluso que de los vínculos profesionales lleguen a generarse importantes vínculos personales.

¿Qué tipo de clientes suelen preferir una boutique legal en vez de un despacho tradicional?

En nuestro caso, de primer nivel. Por las manos de los miembros de nuestro equipo, a lo largo de su trayectoria, han pasado empresas cotizadas, alguno de los principales grupos parlamentarios del Congreso de los Diputados, fondos de inversión, multinacionales, Administraciones Públicas, clubes de fútbol, autoridades públicas, importantes colectivos de centenares de afectados, reputadas y conocidas asociaciones como las que representan a los cuerpos de élite del Estado.

Entre otros muchos clientes, podemos destacar a la plataforma víctimas del Alvia (siniestro ferroviario más grave acaecido en nuestro país en democracia) en el que defendemos que se realice una nueva investigación técnica independiente habiendo obtenido, de momento, una sentencia parcialmente estimatoria del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, afectados por la opa de MásMóvil con cuantías que rozan el billón de euros, el mediático y reciente asunto de los informáticos despedidos por el Senado, la Asociación de Inspectores del Estado, de Inspectores de Trabajo, de Técnicos del Estado, el Sindicato mayoritario de funcionarios de prisiones y otros muchos asuntos multimillonarios y de gran alcance social, político o mediático.

¿Existen diferencias notables en la forma de cobrar (tarifas, flexibilidad, honorarios por hora o por proyecto) entre una boutique y un despacho grande?

En nuestro caso, presupuestamos en función de las particularidades de cada asunto en concreto. Nuestros honorarios no suelen diferir de los de los grandes despachos, o sin similares o incluso superiores.

¿Existen diferencias en el ambiente laboral y la forma de trabajar entre boutiques y despachos grandes?

Sí. En Administrativando Abogados, apostamos mucho por el teletrabajo, ofreciendo un margen amplio para que cada miembro de la estructura tenga su propia organización siempre respetando los protocolos de actuación marcados por el despacho. La flexibilidad y adaptación a las circunstancias de cada compañero es una constante en la firma. Ello supone, además, que el equipo pueda situarse por toda la geografía de España e incluso nuestros partners a nivel global.

¿Cuál es tu experiencia al frente de una boutique legal?

Me identifico con la famosa cita de que “lo hicieron porque no sabían que era imposible”. Jamás podría pensar que, en apenas cuatro años, se nos situaría entre los 101 despacho de abogados con mayor facturación y rentabilidad de España, compitiendo desde nuestra boutique y en nuestra especialidad con los gigantes del sector. Y ello pese a que éstos abordan todas las áreas del derecho mientras que nosotros nos centramos en un nicho muy particular.

Tampoco imaginé que podríamos obtener el primer puesto nacional en generar nuevas contrataciones en proporción a nuestra plantilla de trabajadores, como sucedió el pasado ejercicio.

Y mucho menos pensaba poder lograr, en tan poco tiempo, que Administrativando Abogados se situase en una posición de liderazgo a nivel nacional en nuestra especialidad.

¿Cuál es el futuro de Administrativando Abogados como boutique? ¿Más expansión, especialización...?

Ya que hemos conseguido ser una referencia en nuestro país como boutique experta en Derecho Administrativo y **Contencioso – Administrativo**, aspiro ahora a lograrlo a nivel internacional. Ello supondrá incrementar nuestro alcance, equipo y volumen de trabajo. Si bien, a la fecha nos proyectamos a través de nuestras alianzas “best friends”, en Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Oporto, París y Milán, estamos trabajando para incrementar nuestra red internacional.

¿Cuál crees que es el mayor desafío de tu boutique? Tanto en el sector, como ante los clientes.

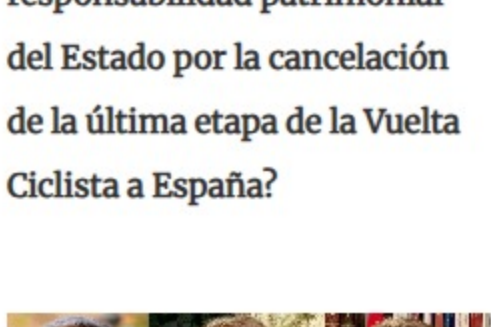
Muy pocas boutiques expertas en un área muy concreta del derecho, consiguen llegar a lo más alto, mantenerse y seguir creciendo. Porque lo exclusivo es excluyente. En términos generales, o se quedan en el camino, o dejan de crecer o diversifican su actividad en otras áreas del despacho, que es la gran tentación.

Para nosotros, esto último sería un craso error, porque, en ese caso, perderíamos nuestra esencia, nuestra exclusividad que es lo que nos otorga distinción y posicionamiento.

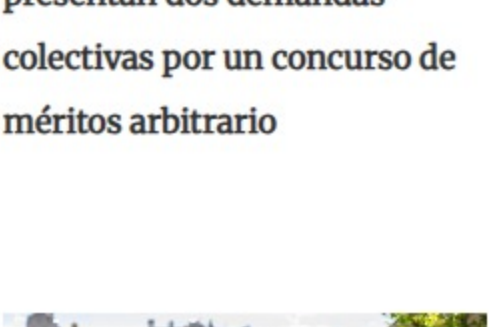
Nuestro mayor reto, por tanto, es continuar con la línea ascendente que llevamos, que desafía los límites conocidos hasta entonces en una estructura y disciplina como la nuestra: seguir creciendo a máximos desde nuestro nicho de mercado, con un modelo completamente pionero e innovador y sin necesidad de que, para ello, tengamos que abrir el espectro de nuestros servicios.

Hemos conseguido hitos muy destacados en nuestra especialidad desde una estructura boutique que nos ha permitido llegar a lo más alto. Sin embargo, nuestro modelo de negocio, tal y como se encuentra diseñado, nos permitirá seguir recorriendo el camino de nuestra fronteras a gran velocidad.

Noticias Relacionadas:



Opinión| ¿Cabe responsabilidad patrimonial del Estado por la cancelación de la última etapa de la Vuelta Ciclista a España?



Los funcionarios catalanes presentan dos demandas colectivas por un concurso de méritos arbitrario



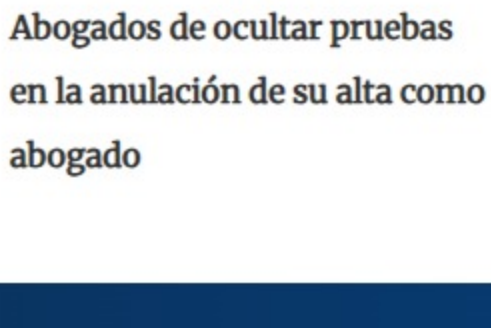
Más de 180 opositores recurren el proceso selectivo para entrar en el cuerpo administrativo de la Seguridad Social



Federico Fernández Rodríguez renueva como presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Abogados



Fieldfisher anuncia a Albert Rodríguez Arnaiz, ex Roca Junyent, como nuevo socio de Laboral



Salvador Alba denuncia indefensión y acusa al Consejo Canario de Colegios de Abogados de ocultar pruebas en la anulación de su alta como abogado